# 进口代理公司工作总结 进口代理业务流程[精选集锦18篇]

来源：会员投稿 作者：水墨画意 更新时间：2024-02-13

*进口代理公司工作总结12024年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这...*

**进口代理公司工作总结1（进口代理公司工作总结范文）**

2024年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

2024年月份，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

14年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

**进口代理公司工作总结2（进口代理公司工作总结怎么写）**

来到外贸部工作已经四个多月了。虽然短短几个月，却是我人生旅途中最重要一程，期间我接触到了许多新的事物，新的工作环境，领导和同事们给予了我很大的支持和帮助，使我能很快的了解公司的产品并熟悉自己负责的业务，让我在工作和生活中深刻的感受到一个大家庭的温暖，更为我有机会成为外贸部的一分子而感动荣幸和高兴。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，我严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在工作模式上有了新的突破，在工作方式上有了较大的改变。现将几个月来的工作情况总结如下：

一、加强自身学习，提高综合素质

首先，我对硫酸铵、硼氢化钠、硼酸三甲酯等相关理论知识进行了系统性的学习，在老员工的指导下，结合生产车间工艺流程，市场调研报告等资料，我对新事物有了更深更全面的认识。平时我更多地关注化工行业资讯，注重信息的搜集与整理，随时跟踪市场行情变化。其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识，不断地提高自己的理论水平与业务技能。此外，我积极参加公司部门定期组织的相关业务知识培训课程，学习他们是如何地对整个前后市场进行分析和预测，同时也让我对整个化工行业链有了初步的认知。

二、市场分析与建议

近期国内外金融危机形势正在加剧下滑，化工行业受之影响较大，尿素、纯碱、复合肥等产品的整体行情都不乐观，外贸单子无人问冿，国外客户无寻价意向，港口存货量相对较充足，出口方面受阻。内贸上硫酸铵市场受肥料、稀土方面的影响持续低迷。当前化肥市场处于淡季，北方市场出口和化肥需求持续低位，稀土复产遥遥无期，南方市场稀土无利好，全面复产仍无确切消息，硫酸铵供需矛盾有所加深，短期看行情下跌的趋势明显。精细化工类主要是硼氢化钠和硼酸三甲酯，目前公司硼氢化钠总体形势不是太好，硼酸三甲酯产品接触的人相对较少，专业性也比较强，应用领域不是很广，国内当前市场供过于求，自己有点找不到方向感，可能是我搜集到的信息不够完善，没有深入去研究思考，总的来说市场前景有点迷惘。当前市场形势十分紧迫，销售压力较大，我们要做好充足的准备去应对这场危机和挑战。当务之急我认为要注重以下几个方面的工作：

1、内部多交流多分享市场信息，同时要保持与市场部信息及时紧密沟通，及时做好后市的行情预测，变被动为主动。

2、不断加强精细化工产品的专业性学习，没有贸易做不等于没事做，了解的越多，越有发言权。

3、要多出去走走，外面的世界很“精彩”，不断地深入了解市场需求和竞争对手情况。

4、平时一些可做可不做的小单子，在当下特殊时期，我觉得只要有可行性，只要有点利润，都应该争取去做，绝不放过任何机会。

三、工作中的不足

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的销售员工标准相比，还有一定的差距。表现为：

1、前几年我主要做煤炭采购业务，虽然采购和销售不分家，但还是有很大区别，我在销售方面的经验少，角色的转换有点不适应，创新意识不够强。

2、由于多种原因，有时在工作中遇到相关问题时处理不够妥当，表现不够沉着冷静，换位思考的能力有待进一步加强。

3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进和完善。

4、对市场的警觉性不高，有时市场很明显要往上或往下走时，自己却没有嗅觉到，没有认真把握住，市场洞察力今后有待提高。

半年来，在部门领导的正确指导和同事们的帮助下，我在学习和工作中逐步成长、成熟。今后我要努力克服自身的不足，提高工作主动性，做到脚踏实地，做好个人销售工作计划，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

**进口代理公司工作总结3（进口代理公司工作总结报告）**

货代企业不直接运营一架飞机或一艘货船，而是靠提供附加服务来服务于客户。货代公司作为货主和船公司/货运航空公司的中间商，在物流营运环节扮演着不可替代的重要角色。

与综合物流营运商相比，传统的货代公司提供如揽货、运输、清关、仓储管理等服务职能。在这些货代公司中，有的集中或偏重从事海运、空运或仓储代理业务、有的根据客户的需求提供多式联运业务、有的专门提供易腐烂或高附加值等特种物品的物流服务。

由于现代综合物流服务已经得到货主的青睐，而实力雄厚的物流服务商已经与供应商或制造商达成战略合作伙伴关系，物流服务商的服务模式实际上已经占据着大量货代业务市场份额。

货代公司要立足发展，不能停留在传统的运营模式上，否则自身的生存都是个问题。货代公司可以根据自身的状况和服务特点向综合物流方向延伸服务内涵。这个延伸可以在现有服务基础上，向前延伸货物出厂、检查、包装，或向后延伸到仓储管理和配送，从而将整个服务贯穿于全程物流活动之中。

通过对传统货代企业的研究，我总结现有货代企业在信息技术应用方面具有如下特点：

2、各部门的业务应用系统没有进行统一的规划设计，各系统间互相独立和分散，很难进行数据的共享或建立数据连接；体现在业务和管理上，各部门不能进行高效的协作运作，管理层不能有效进行集中管理。

3、现有的货代系统不能满足业务向物流服务转型的需要，只注重某个环节的业务流程，不注重系统的开放和扩展。

4、没有建立以客户服务为经营思想的信息系统，只注重单项零散业务，没有大客户综合物流需求的信息处理能力。

**进口代理公司工作总结4（进口代理业务流程图）**

春花秋实，夏去冬来。在上级领导的正确领导下，我遵循年初制定的总体部署和工作要求，以“客户第一”的服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户、为客户提供服务时真诚对待客户，热情周到、文明礼貌、操作规范、快捷高效、尽职尽责；回顾过去，展望未来。无论是做前台、行政还是销售，我都学会了用现实务实的态度对待工作，用豁达包容的态度对待普通工作。在日常的欢迎中，我体会到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

>第一，巩固基础工作（进口代理业务流程）

作为一名销售人员，在工作中，我可以充分发挥“管理是服务，创新是超越，工作是奉献”的人生宗旨和智慧。

（一）不断学习，增强责任感。在业余时间，我认真学习了关于汽车销售的知识。通过学习，我深深体会到工作中没有小事，我明白任何细节都可能影响工作的质量和效果。

（二）注重动态，掌握行业信息。随着汽车行业之间的市场竞争日益激烈，我知道信息就是利益。因此，我密切关注行业动态信息，将市场研究和信息收集、分析和整理制度化、规范化和正规化。通过市场调研、商务谈判等方式和手段建立稳定可靠的信息渠道。

（三）调整战略，适应不断变化的市场销售模式。销售的命脉在于市场，市场的命脉在于变化。在工作中，抓住市场的命脉，就是要有应对市场变化的策略和措施。在上级领导和同事的支持和帮助下，我可以根据市场变化及时调整自己的销售策略，并对每个案例进行个体化处理。只要有利于我们的利益，无论大小，我都会坚决操作，尽力把它变成有效的秩序。

>二、爱与奉献，着眼大局（进口代理公司 公司）

作为一名汽车销售人员，我深刻理解“客户至上”的原则，尤其是对我们的客户来说，规范细致的态度不仅可以促进客户消费，而且可以有效提升我们的品牌。在工作中，我总是对自己提出严格的要求，规范每一个细节。通过细心、耐心和努力，我做到了“手脚嘴勤”。

>第三，注重服务，提升形象（进口代理业务）

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水\*，充分发扬优质服务的专业精神，用专业的礼貌和服务态度来唤起和唤起顾客的购买欲望。有句话叫“服务源于真诚”。只有这样，才能达到“用我的真诚赢得客户的感情”的目的。我用真诚赢得更多的空间和商机。通过这一系列标准化和统一的服务，我们的形象得到了提升。

>第四，务实进取，团结协作（进口代理公司承担什么风险）

勤奋和奉献是对员工的最低要求。在工作中，我以正确的态度对待所有的任务。同时，我一直非常重视与同事的关系，善于调动和发挥每个人的积极性和创新性，努力营造和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结起来，才能凝聚力量，才能做好工作。

天行健，君子自强不息；正如地球的容量是可以容纳的一样，一个绅士必须不断地培养自己的美德来承担这个世界。我明白这是为人做事的原则和本质。就思想而言，就脚步而言，可以走多远。再好的策划，形式也不能代表本质。说出来比做出来好。未来，我将继续加强学习，掌握做好汽车销售所必需的知识和技能，努力克服困难，为汽车的发展做出自己应有的贡献。

——货代操作年终总结

**进口代理公司工作总结5（进口代理公司收费标准）**

\_\_\_\_年，注定是不平凡的一年。原材料本钱增加，税率大调剂，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_\_\_年显得特别艰巨。忙繁忙碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一 回忆过去

1.对新销售区域的拓展。以越南市场为重点开辟市场，培养了3个新客户，到\_\_\_\_年底止，总计销售金额为28万美金。从\_\_\_\_年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了贸易合作关系。

2.重视品牌意识。一个企业的发展壮大，品牌气力起着非常大的推动作用。\_\_\_\_年景功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来讲，销售情况良好。

3.对老客户的优良服务。重点为乌克兰客户\_\_\_\_和意大利客户yy的跟踪和服务。\_\_\_\_在\_\_\_\_年销售金额总计为32万美金，面对\_\_\_\_年欧洲对eu2标准的实施，用时6个月，25cc汽油锯题目现也得到了解决。

二 总结现在

1.产品质量有待进一步的进步。不论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的展开产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期太长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰巨。依照公司以往的生产周期，通常是30-35天。以\_\_\_\_年来衡量，远远超过这个周期。我们的推延交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。特别是，每每到发货时，不是这类机器少一台就是那种机器少两台，不但对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三 展望未来

海外市场的开辟没有终点，\_\_\_\_年对\_\_\_\_年来讲只是出发点。在摸索和经历中渐渐成长，而新的一年每项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残暴的，\_\_\_\_年势必是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，假如\_\_\_\_年注定是狂风骤雨，那末请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每步都是为了更好地销售我们的产品!做这个轴承销售工作整整三个半月了。

这个时期，我觉得欠缺的还是系统的记忆和巩固吧。由于，以后，自己加的轴承群等，出现一些询价的，那些轴承型号很多很奇异，有时候自己记不住是哪一类的，有些知道是哪一类的又看不懂后面带的符号的意思。感觉自己知道的怎样还是那末少。

**进口代理公司工作总结6（进口代理公司怎么收费）**

回顾过去半年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在xx公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去半年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

>一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越（）

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。xx年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。xx年我共制单套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

>二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

x月份以后，总公司出于业务分工的考虑，xx的出口业务只能在xx以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以xx头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于xx，他就希望从你这儿拿到xx的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是xx公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从xx西城钢厂采购欧标圆钢965吨，xx溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到xx。加上上半年出口的xx产中板吨，xx年，由我经办出口钢材合计x吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时我公司与xx轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口xx，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在x月4日将我们所需要的货物运到了xx，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往xx，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在x月14日前具备报关条件。

通过工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：xx的外贸比起xx国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

**进口代理公司工作总结7**

1、熟悉了解公司相关规章制度

我于2024年10月进入公司，本着对外贸这份工作的喜爱，我选择了能了解外贸流程更彻底的外贸工厂。为了更快、更好地融入公司这个大团队，为以后的工作打好坚实的基础，我加紧对公司现行的各项规章制度进行全面了解，熟悉并融入到公司的企业文化中。通过不断磨合，我很庆幸自己能慢慢融入到这个大集体中，同时也感到自身的压力，在以后的工作中，我会继续将公司荣誉放在首位，以公司的各项规章制度为准则，更加严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉客户，了解订单操作的流程和状况

作为一名跟单员，熟悉自己所负责客户的产品，了解手头订单的流程及现状对工作的进一步开展是相当有利的。很荣幸我一进入公司就被安排在大业务组，负责GE和葆光客户的订单，在我的印象中，GE作为一个多元化的国际知名跨国企业，对供应商一定有着严格的要求，对选料和出货等各个环节一定会严格把关，等到自己完全接触后，才发现并非之前想像的那样，GE对供应商实行的是“完全自主”的出货模式，即一旦一个新项目双方确认完成后，由供应商自己检验，保证产品质量，直至出货，这种看似优质的订单模式其实是在一步步考验供应商的责任感；葆光作为一个连接客户与工厂的贸易公司，在中间起到的是一个桥梁作用，他们本着对终端客户负责的理念，工作方式与GE恰好相反，每个订单的各个环节他们必定亲自过问，从新品项目开发直至出货，每一步都有专门的人负责， 同时他们会做好详细的记录，以便日后的查询及校对，他们这种工作模式给人的第一感觉是负责，时间一长会让人觉得烦，且彼此间缺乏信任。

在产品方面双方也有很大的差别：GE产品的持续性比较强，每款产品在推出后都会持续有生产，例如EBG-29和EBC-18，直至被其他产品所取代，但给人的感觉是产品结构单一，缺乏创新；葆光会经常性的进行新品开发，例如EBT52到分体式大功率的EBS93，再到热销的半全螺EBS91/92，但后续订单较少，给人的感觉是难以推广、做大。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

订单的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在领导的大力支持和关心下，自己不断积极主动与各相关职能部门跟进订单进程，协商订单交期，以确保订单能够按时出货。

**进口代理公司工作总结8**

在这一年中，感想领导对我的信任和支持，我在合福项目西山隧道担任现场技术主管的工作。我全程参与了从开洞门到进洞300米的技术、质检工作，并积极协助项目部的施工管理工作，对隧道施工的关键技术以及施工管理有了一定的了解。工作之余，我还积极撰写技术总结和工程简报，并多次在公司报刊上发表。

在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完成工作任务。“不要急于出成绩，埋下头来干工作”，是我的工作格言，提醒自己不要好高骛远，而要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

施工现场工作更使我深深明白，在学校学习的东西和自己翻看规范、规程死记硬背的知识远不如实际经历过的记得牢固，而且好多学问更是书本里学不来的，完全是凭自己的经验。在这一年来的时间里，我一直在多看，多学，碰到施工现场的做法与书本里不一样的地方及时的向技术负责人、工长等虚心请教，尽管有时候得不到理论上的解释，但是却是很好的经验。刚开始觉得技术资料工作、测量工作，质量检查工作都比较简单，而实际上却学问大着，一直觉得自己会，而实际操作起来才发觉自己的不足，时常事倍功半，缺乏效率。

现在实践操作多了，方法掌握了，经验有了，才得心应手起来。比如说隧道现场管理，重要的是要抓好其关键工作，个人认为，隧道管理关键性的工作是隐蔽工程的管理另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了，而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度的同时也保证了工程质量。隧道施工中，安全更是不容忽视的主要环节，根据一年的工地实际经验简单谈谈安全方面。最重要的就是树立安全意识，首先在项目部管理人员心中必须有强烈的安全意识和责任感，只有项目部管理人员从心底认识到安全的重要性，才能用心做好这项工作。如果项目部管理人员抱着侥幸的心理去做这项工作，那在工程安全施工方面是致命的隐患。

所以项目部管理人员必须将安全工作从心底认识并付诸实施。对于劳务队，首先要做的就是在工人进场以后要安排一次安全教育培训，同时要对劳务施工队进行安全技术交底。这些工作都做好后，就是具体实施，项目部管理人员要经常检查施工现场的安全工作，争取将安全隐患在萌芽状态时就彻底消灭掉。很多时候，质量是安全的保证，质量不过关就很大程度上成为安全隐患。在安全方面特别注意的就是火工品的管理、工人自身携带或佩戴的安全设施等，要时刻督促和检查工人必须佩戴安全设施，并且完成进洞登记工作才允许进入隧道内进行工作。在初支立架、施作锚杆、喷射混凝土时，必须进行严格的检查，要求施工班组严格按照施工规范或规程进行施工，要做到无任何安全隐患，通过相关部门验收后可以进行下一步的工序施工。

这一年来的隧道工程施工工作，使得自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协调能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。这一年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可。

总之，在今后的工作中，我将以百倍的热情迎接新的挑战，在学习中进步和成熟起来，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与公司共同进步、共同成长，为铁路公司的发展贡献自己的力量。

**进口代理公司工作总结9**

销 售 技 巧

第一：如果不外出，每天30个有效的开发电话。

＂有效的开发电话＂－－－大家看明白了，别自己骗自己。

只是找到联系人不算有效电话：

1，要知道具体的出货量，起运港等。

2，客户出口旺季淡季的时间，这个对以后的工作很有效果。注意！！

3，现在配合的船公司，如果你对同行业比较熟，也可以随便了解一下你客户现在配合的货代，但个人觉的刚开始工作的人不必去了解所谓的竞争对手，因为我们这行太多小公司了~~~呵呵。

以上几点，都是必需要了解。不过只在电话中，很难了解的全面。估计没几个船务有空陪你聊天，所以多多多多约见面！为了完成电话量，有个方法我用的不错。给大家参考：晚上电话联系。因为工厂一般晚上都会加班。做船务的也不例外。比起白天，晚上轻松一些。船务的态度也好点~~呵呵，只是好点。别指望热情啊！！

开发电话，可以一直打到晚上9点。其实你每天30个有效电话，只要坚持半个月，不超过20天。就可以做到下面的要求了。

第二，每周见客户不少于6家。

这个数字是计算过的。

我不知道是公司里面谁根据TMD什么计算出来的，反正TW经理就这样要求我们。

开周会的时候，TW经理特别关照我。提出因为我有业务经验，又一些现成的客户，所以要比其他新人要求高点。一个月要求我至少见30家客户~~~~人帅，就是被欺负~~~ －＿－！

约见客户不难，有新人会觉的想见客户好难啊~~~别人都不答应见面，别人都很忙啊，等等理由。呵呵，如果你也这样想，那代表你是＂小鸟＂。

我的经验是：（分几步走，曲线救国啊。没办法，谁叫我们货代人多，别人不想见呢。）

1，电话约见客户不必确定具体时间，在快结束的时候说句＂。下次有机会去你们那里，大家见个面吧。先给你个电话。＂这时候会拒绝的人不多，而且你也不是真的第二天就去~~呵呵

2，在记录电话开发资料的时候，如果你有和客户说上这句话。请记下来，再次电话联系的时候，重复这句话。加深印象。3，安排好时间和路线，以及拜访客户的数量。建议最少4家才出门，那样不浪费时间。这时候就可以登门拜访了，到了门口再给电话。

也会碰上拒绝的，如果人家真的很忙，那就算了。如果不是很坚决，呵呵，说点好话了。比如^v^不会占用很多时间的，只是交换一下卡片，我回去写报告也好看点。^v^等等

第一次:面访：

（1）了解客户，做市场调查工作：客户工厂的饱和量、货值、在国内的情况、观察客户的经济状况、探客户的主要需求和价值取向（价格、服务、货物运送情况、货物运送速度、国外代理的服务情况。）听得越多越好，对客户的了解越多越好。

（2）加强自身的功底：对船公司详细了解，以便给客户提供最好的航线参考，推荐最适合客户的船公司；对市场行情有清晰的足够的了解。对客户所在行业的情况有足够的认识，以便结合行业、产品的情况提出客户最为满意的方案。

（3）重视第一次：第一次见面、第一次报价、第一次合作都非常的重要。第一次要充分体现出诚意，真心诚意的与客户交流，自然的与客户交流。建立与客户的信任关系，不是做一次生意，而是做长期的生意。

（4）回应对客户的承诺，一诺千金。每一次对客户的回答，都要经过充分的思考，要确定能够得到满足的情况下，才能够给予承诺。

（5）在客户处要充分考虑客户的利益，在与公司利益不相背的情况下，从客户的利益开始考虑问题。

拜访客户后：

（1）作好拜访客户的记录，详细记录下客户的情况和需求、要求，及时回答客户提出的当时不能立即回复的相关问题。

（2）记下给客户的承诺，在约定的时间内，给予客户准时的回复。

（3）介绍客户与公司内部的合作，以加强客户对公司的了解，建立更进一步的联系。

（4）不断提高自身的专业知识，给予客户更好的服务。

总结：认真、负责、周到、专业，是拜访客户后的工作要求。

售后跟踪：

（1）在与客户达成交易后，要跟踪客户货物的具体情况。（操作、文件、价格、船公司的具体服务等的情况），目的是达到客户最大的满意度。

（2）合作完成后，好及时的与客户沟通，以了解还有那些地方做的不够好，发现不足和需要改进的地方。

（3）了解竞争对手，了解竞争对手的长处弱点。才能够长期的保持同客户的关系。

售后跟踪的目的是：不断提高自己，了解对手，提高客户满意度、与客户建立更长期的，跟牢固的合作与沟通关系。

货代公司的服务能力体现在：

（1）拿舱位的能力，能不能够给客户拿到足够的舱位。

（2）放舱的速度。

（3）与船公司的关系，从船公司拿MB/L 单的速度。

（4）文件的出错率，能否给客户提供轻松、愉快的服务。

（5）与拖车行的关系，能否在繁忙时间拿到拖车、是否准时、司机是否礼貌、价格是否合理等。在每一个服务环节都能够体现货代公司的服务水平。

Q1.第一次CALLING时向对方要求转接船务进出口负责人, 对方问:^v^你是哪里?有什么事^v^;

当自我介绍后,对方马上响应:^v^她不在^v^或^v^她在忙^v^,就要结束此通电话.A1.先向对方抱歉,打扰了,请问贵司负责此工作的是哪一位先生或小姐?贵姓呢?分机几号?

至少得到这些信息后,可以在下一通电访时,直接切入找到本人,避免被恶意阻档掉.Q2.询问出口地整并柜时对方不耐的应付响应:^v^全世界都有出^v^

A2.^v^不好意思我可能没办法马上把全世界的运价都提供给你,但现在我手头上有几个区域价格非常的好，绝对可以降低贵司的运输成本,请问你有出日本吗?美国呢?香港呢?上海呢?广东省呢?东南亚呢?^v^

;确定某几个点后向对方说:^v^我先提供这些点先给你参考^v^ , 创造出真正有出口点的报价机会,并且持续追踪.Q3.大部分CALLING时都没问到出货品名及淡旺季...A3.因知道货物品名，久了可以知道归纳出那个航线出什么货多，其谈旺季在何时，在CALLING该线的量时可以依品名去进攻，也可以先做布局。

知道品名尚可以先为所出的货把关,是否为危险品、化学品、机器、食物...可提醒客户做好包装或

检具文件资料等等...Q4.追踨新客户没找到主要出货决策者...A4.有时和SHPR连络一段时间仍然问不出个所以然来，有可能其只是经办，实际决策是其主管或背后的老板,可以问SHPR决定者是谁，可请代为引见一下或约好下次见面时间，如此擒贼先擒王才能

有较明显的效果。

Q5.电话拨错,不多谈,即挂断

A5.可表明我们为国内知名海空运公司,顺便问其是否为公司行号,有无进出口,一通拨错的电话,或许

是一个商机。沟通，始终贯穿货物运输企业的整个揽货过程，下面将根据行为过程的主体与客体以及动作行为的不同谈论以下几点：

一、寻找客户的方法

**进口代理公司工作总结10**

一、实习的意义

实习背景

实习地点在被誉为“中国模具之乡”、“中国塑料日用品之都”的台州市黄岩区，公司名称为……有限公司。公司成立于2024\_年，是一家集设计、生产、研发、销售高品质婴幼儿系列产品于一体的外向型公司。公司在成立短短两三年内以远见卓识的眼光洞察未来，以发展婴幼儿用品行业为己任，利用尖端技术和全方位的服务不断为大众和社会勾画一幅幅新的宏伟蓝图。服务社会是公司不遗余力推动科技创新的源泉，几年来公司以“优质、严管、诚信、创新”的经营理念，“奋发图强、最求完美”的企业精神，“雷厉风行、一丝不苟”的工作作风，在业界取得了骄人的成绩。

实习意义

三年的系统理论学习，使我掌握了外贸的理论知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，应该承认，如果没有将自己学到的理论通过实践被自己所真正掌握，应该说对自己今后找到一份称心的工作还是会造成一定困难的。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的基础。

二、实习内容

实习初期

公司从去年开始做外销，现在外销部门有两个前辈，她们都做过两三年的外贸，经验比较丰富，不过她们到公司时间也不长，之前也没带过新人，所以刚来没有人给我指点该做什么或是下一步该怎么做，所以只能靠自己，遇到不懂的就问。

第一天我先看了公司产品册，大体了解公司主营产品为婴幼儿塑料产品，包括儿童坐便器系列，浴盆系列，餐桌椅系列，健身车系列，对公司产品类型有了大致了解后，根据一份打印好的产品目录对照产品册加深对产品的了解，这次要搞懂的不只是产品外形，更重要的是产品材料、尺寸、内外包装、毛净重、起定量之类，要把产品一一对号。这些说看完很简单，不过真正的做到清清楚楚，可能要花一段时间了。之后，我又亲自到车间流水线上及公司样品间看产品实物，增加对产品的进一步了解。再次之间，我根据公司存档的客户资料进行客户跟踪及新客户开发，每天发送大量的邮件，当然收到很多系统退信，不过欣慰的是仍有不少客户回复。

实习中期

**进口代理公司工作总结11**

我进入公司工作已经有三个星期了，对于这三个星期的工作我有以下的总结。

因为本身专业的问题，一开始进入外贸有点不清楚要干什么，但是这段时间我对外贸的理解就是在更大的范围内克服地域差距，交流困难等一系列问题，将我们公司的产品推广到适合我们产品的市场。

刚开始我所接触的就是怎样管理好我们公司在xxx国际站上面的店铺，这主要体现在保证我们的产品可以尽量的被有意向的客户搜索到，还有有效的，及时的回复客户的询盘以保持客户对于我们产品的兴趣。

（2）对于客户询盘的回复，这个是很重要的，这要求我们要以最简洁，最有效的邮件来回复客户的问题，这样才能使客户保持兴趣，这也是我在以后的工作中要重点注意和培养的能力。

在了解了如何让自己和国外的买家交流后，我需要学习的方向就是交易的方式方法，通过向经理的学习，大致的了解了支付方法和货运方式。支付方式有三种，xxx这是我们公司主要的支付方法。货运方面主要是通过货代公司进行的。

以下是我所接待现在有意向的客户的资料（已经结束洽谈的未包括）：

1、xxx这个客户发来询盘希望可以找到类似于圣诞树的装饰品的产品供应商，并要求价格表和图片，我已经将价格表和图片发给客户，等待回复。

2、xxx这个客户希望我们可以按照他们给的三个图片设计产品，并且要求了样品，我们样品已经寄出，正在邮件上商议价格。

3、xxx这个客户是毛里求斯人，已经接收了我们的价格表和图片，他正在做他们那里的市场调查，会在做完后给我们回复。

这段时间的工作我意识到，要完成一笔订单需要足够的耐心和充分的准备，对于公司的产品及价格等等要有了解。在下面的工作我要让重点锻炼与客户洽谈的能力，并争取去的订单，为公司创造利益。

**进口代理公司工作总结12**

今年\*-\*月份，中健公司主要完成了入境飞机消毒处理\*\*\*架次，入境船舶消毒处理\*\*\*艘，出入境木质包装熏蒸\*\*\*\*标箱，入境集装箱卫生处理\*\*\*\*标箱，进口动物产品外包装消毒\*\*\*标箱，进口废旧物品卫生处理\*\*\*\*标箱，进口废五金处理\*\*\*万吨，压载水消毒处理\*\*\*万吨，收入\*\*\*万元。

维安公司完成木材处理\*\*万立方米，大米熏蒸\*\*\*\*万吨，饲料熏蒸\*\*\*\*万吨，收入\*\*\*万元。除此以外，公司重点做了以下工作：

\*、强化内部管理，提高全体员工的工作热情和工作自觉性

中健公司人员不多，工作点分散，各个工作点的工作性质不同，特别是机场、船检，几乎每天的\*\*小时之内都有员工在值班，平时大家很难同时聚集到一起开会。因此每个员工主观能动性的发挥就显得十分重要，对员工的教育和管理一直采用两种方式，一种是个别谈心，面对面交流。公司抓住每个员工来公司办事的机会，向员工了解工作情况，分析存在问题的原因，告诉他如何解决这些问题，反复强调他所在岗位的工作性质及其重要性，每次都给员工提出完成工作及和监管人员搞好配合的要求。这种个别谈话的形式，收到很好的效果。另一种管理方式就是制度管理，公司实行iso\*\*\*\*标准管理，对每项处理工作都有作业指导书，对每件具体的处理都有具体的操作方案。方案由公司统一制定，监管人员审核签字，现场人员按照方案实施。今年公司根据实际情况，重新修订员工手册，明确各部门的职责，让每位员工清晰地了解公司的管理意图，公司对他的要求，以及他在公司享受的权利和承担的义务。为了加强检验检疫监管人员的监管力度以及员工的自律意识，公司每月发放《员工自评表》和《员工测评表》，两份表的内容基本相同，对员工的工作态度、工作表现等\*\*个方面予以评分，《员工自评表》由员工自己填写，《员工测评表》由监管人员填写，每月交回公司，公司根据测评情况发放考核奖。这种测评方法对进一步提高员工的工作热情和工作自觉性收到了很好的效果。中健公司员工的学历水平虽然不是很高，但公司要求的吃苦精神、服从意识、安全观点在每位员工的行动中得到了很好的落实。

\*、加强职能处室联系，寻找检验检疫和卫生除害处理的良好配合

卫生除害处理的.工作性质决定了公司必须做好和省局相关处室以及相关分支局的配合工作。这体现在两个方面，一方面是为了提高处理质量，满足检验检疫要求，一方面是寻找公司业务的增长和收入的最大化。公司一直注意这方面的工作。今年由于没有传统的大宗粮食出口，维安公司基本业务所在地张家港的木材进口量下降，公司的处理业务量减少。这种情况下，公司多次和动植物监管处联系，和他们一起到扬州、泰州等有木材进口的港口调研，统一检疫处理标准，争取更多的木材处理业务。\*月\*日新的木质包装管理办法出台后，原先到新生圩港的木质包装的集装箱熏蒸业务即将全部停止，所有的木质包装都将在木质包装生产厂进行热处理或熏蒸处理，为了减少这部分业务损失，公司和南京局植检处联系，积极主动的介入，对申请木质包装标识的加工企业，主动和他们接触，为他们提供技术咨询，争取对其处理的监控设施进行投资，然后合理地收取处理费用。

由于中华路和各业务点都可以报检，工作中发现各报检点存在计收费标准不一和收费与处理脱节现象，公司及时和南京局联系，南京局非常重视，分管局长很快召集各点检务人员和相关处室业务人员，大家一起讨论，统一标准，并下达纪要。为了防止收费中出现漏洞，我们还和港办一起印制了收费联系单，由检务计费人员、记帐人员和收费人员共同制约，防止漏收费现象的发生。

禽流感、口蹄疫是动物检验检疫工作十分关心的问题，为了进一步做好这方面的处理工作，公司借动植处全省动物检疫工作协调会之际，主动参会，和到会的行家们共同探讨，明确一些关键问题，统一防控禽流感、口蹄疫等动物疫病的处理标准。

\*、协助卫监处和动植处做好全省卫生除害处理的管理工作

今年是三年一次的全省卫生除害处理单位注册考核年，公司利用卫生除害处理专业委的平台，协助两个监管处对全省各处理单位进行注册考核。首先对所有从业人员进行资格考核，对不合格的人员进行补考，在对各单位的审核过程中，发现了一些新进人员的问题。专业委又举办了一期培训班，对近\*\*名人员进行了培训和考核。这样，到目前为止，全省\*\*家卫生除害处理单位的从业人员都做到了持证上岗，对一些不合格人员进行了清退。通过考核，发现了不少问题，大部分都得到了有效整改，对于发现的一些共性问题，经卫生除害处理监管领导小组商量，决定加大专业委工作的力度，对设备添置、人员培训采取相应的措施。

二、存在问题：

\*、随着检验市场的放开，要提高公司竞争力、预防国外检验公司经营处理业务。

\*、要扩大维安公司业务量，尽快完成公司发展的资本积累。

三、下半年完成任务：

\*、尽快以各种形式建立南京口岸木质包装处理体系，准备分三种形式，一是如龙潭港交付使用，在龙潭港建立自己的熏蒸库；二是选择好的生产厂，进行投资，拥有自己的熏蒸库和热处理窑；三是对一些热处理厂家，投资远程监视设备，收取一部分热处理费用。

\*、针对维安公司业务量上不去的现状，扩大处理口岸的范围，进一步缩小连云港外运公司的业务占有量。

\*、随着港办办公室的搬迁，改善中健公司在港口的办公和储存条件，提高公司形象。

\*、对全省卫生除害处理单位的经理进行培训，提高经理对处理工作的领导和协调能力。

**进口代理公司工作总结13**

时间过的真快，我都已经工作三年了。

先说说这个月吧，一直以为这个月会没那么忙会清闲一些，因为这个月国外客户都会去过节，现在发现是我想多了，呵呵，因为我发现这个月我比其他的时候更忙。但是我还是很开心，经常爸妈或者同学会问我忙不忙，这句话就跟问你吃饭没有一样高频率，我总是这么回答他们：我没所谓忙不忙，总是那个样子的，忙也不会忙到不吃饭不睡觉，闲也不会闲到完全没事情做。外贸的确就是如此，跟客户基本上都是邮件沟通还有时差，基本上不会有火烧眉毛那种事情，但是外贸也是一个学无止境而且开发客户做广告也无止境的工作，所以不会闲到没事情做，除非你不想做。我一直觉得自己属于很幸运的那种，因为我很喜欢这份工作，相比那些天天上班跟进杀人场一样的人我绝对是非常非常幸运的，我不会觉得工作是我的负担不会觉得工作特别痛苦，虽然偶尔有抱怨有牢骚，但是一直都在热爱着这份工作一直都坚信自己可以做好这份工作。

这个月的确有几天几乎上没有邮件没有事情需要处理，但是我并不觉得自己清闲，因为这个月我花了很多心思催单，我想要客户将订单提前下给我，我记得有个人说了一句话：优秀的业务员没有所谓的淡季，因为他会想办法变淡季为不淡。我很赞同这句话，每个行业都会有相对比较淡的季节，但是只要业务员想办法都还是可以接单的，可能不能变淡季位旺季，但是变淡季为不淡还是可以有办法想的。所以一进入这个月我就在着手处理这个问题，给很多已经成交的客户或者一些很有意向的客户发各种邮件催单。功夫不负有心人，这个月我的业绩没有因为客户放假没有因为是淡季而减少。

但是这个月让我很郁闷的一点就是我竟然一个新成交的客户都没有，连两个做了pi的客户都不见了，唉。看来我还得继续在开发客户这一块多做工作了，继续努力!不过很值得开心的是同事miki这个月成交了两个新客户，而且客户都还挺不错的，恭喜miki，真棒!

说完这个月再简单总结下子这一年吧。总体来说我完成了mike给我定的目标，但是距离我自己心目中的目标还是差了那么一点，似乎总是这样子，去年也是差不多的状况，今年还是差了那么一点，还需要继续努力啊。不过这让我更加确信一点：目标取其中，得其下也，目标取其上，得其中也。我的也可以算得其中吧，知足常乐，继续努力!

今年最大的收获应该就是有了几个比较稳定的客户，虽然称不上特别大但是好在比较稳定，希望他们可以继续给我带来好运。

还有一个收获就是我觉得自己总结分享的能力有了一定的提高，这个得要感谢老板的栽培和新同事的支持，希望同事不要嫌弃我太啰嗦。

我明白mike是想要提高我带领团队的能力，可是这方面我似乎做的特别不够，新来的同事总是那么不尽如人意，我也明白这个跟我的能力也有关系，最后他自己带的miki就明显好很多，这方面是我明年努力的方向，加油吧girl.

还有几个小时就是新的一年啦，觉得自己有点小小的激动，新的一年我一定要更好，不管是工作还是生活，我都要努力让自己更好更棒。

工作上我最需要学习需要提高的就是如何带好新人，这个对我来说是一个挑战但是必须往这方面努力。再就是我自己的业务，一定要扬长避短，充分发挥自己的优势将自己的业绩做到更好，具体数据暂时保密，呵呵。

对于生活，我明年最大的一个事情就是带爸妈去北京旅游，这是我对爸妈的第二个愿望，第一个是给他们补拍婚纱照，去年做完了，明年去北京旅游是第二个，一定要做到。前几天看了一句话很有感触：我们挣钱的速度远远赶不上父母老去的速度。所以我们一定要抓紧时间孝敬父母，努力努力再努力，争取早日让爸妈过上比较舒坦的日子，不为生计发愁不那么节省，让他们可以对自己像对我一样大方。

mike,miki,让我们一起为我们的梦想努力，一定可以的，加油，新的一年。

拜拜，XX!

你好，XX!

**进口代理公司工作总结14**

进公司已经近一年，对公司的业务流程已经有初步的了解和认识，2024年即将过去，现总结一下几点：

一、业务能力

1。对公司的产品一定要熟悉，只有对产品熟悉，才能根据产品的情况定位市场，当客户提到专业的问题的时候，才能多给客人提建议并且推荐相匹配的产品。

2。对市场的了解，包括客人目标市场的了解以及同行业其他公司的相关信息的咨询，并能推陈出新，给客人提供款的产品。

3。业务技巧，客人都喜欢和专业的业务员沟通，因为在和客人沟通的过程中也是一个互相学习的过程，在电话电邮的过程中，我们通过和客人的交谈来了解客人的需求。

二、个人素质能力

1。诚实守信

客人比较注重业务的诚信以及事情处理的时效性。

2。热情

业务员需要对本职工作需要有热情，才能开展好工作，特别是做外贸是一个很漫长的一个过程，需要对客人热情。

3。耐心

在外贸开发客人的过程中，周期比较长，客人需要持续的跟下去，一定需要耐心，定好工作计划，有条不紊的开展。

4。自信心

询盘的客人当中是海量的信息，真正有意向性的客人需要逐步的筛选，真正下订单的也就那么几个，但是需要有信息一直跟下去，因为从客人从不熟悉到熟悉到信任你需要一定时间的接触。

三、公司平台

公司在环球的后台持续运行，要持续更新产品并且尽快维护和更新。

**进口代理公司工作总结15**

x年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结x年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而发奋工作、不知不觉，进入高璐美快5个月了，回首这5个月的学习和工作，有最初在车间实习的艰辛与汗水，有最初跟单时的困难与挫折，也有圆满完成任务的高兴和满足，很高兴能进入到高璐美和大家一起学习、共同成长、共同进步、现就2024年下半年个人工作情况总结如下：

>一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司的各个方面：

我于2024年8月底进入公司，在这里要感谢公司让我在公司的生产一线锻炼了一个月，让我能在第一时间亲自了解公司的产品生产工艺流程及规格尺寸，为以后的跟单工作打下了坚实的基础、在实习结束回到办公室后也开始加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化、通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力、在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务、

2、熟悉跟单业务流程：

作为一名跟单新手，必须尽快让自己了解跟单这项工作以及清晰的跟单流程及相关的外贸术语、不得不承认，最初的我，对于跟单，没有太多的具体概念，所幸，在部门领导人的培养、支持和领导之下，慢慢地开始熟悉跟单的具体操作流程、在工作中我学习到，跟单工作是一项需要细心，还需要稳重的工作、而要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握;二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁;三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问;四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步、我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础、

>二、工作中不足和需要改进的地方：

1、工作主动性发挥的还不是很好，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离;

2、业务知识方面掌握的还不够扎实，在今后的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步、

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候、跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候必须要做到认真、细致、仔细、

4、要学会全面考虑问题、每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货;我们目前所生产的能不能满足客人的订单等等一系列问题、

5、要及时有效地和各个相关部门沟通、每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间;多去车间看看生产情况，产量等;每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备、

6、走好跟单流程每一步、2024年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆“2024年将严格按照跟单及出口规范流程执行、

>三、对2024年的展望：

来到GLM工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善、随着公司不断的发展壮大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广、为此，我将更加勤奋的工作，努力的学习和提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献、我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌

**进口代理公司工作总结16**

2024\_年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的2024\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在2024\_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

本年度存在的问题

在2024\_年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对2024\_年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在DFAC第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

2024\_年个人工作目标和计划

我在2024\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再2024\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在2024\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润最大化。

已上是我在2024\_年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解!

**进口代理公司工作总结17**

我的主要工作职责是担任投资建设中心会计主管和汽车城公司的税收统计、财务分析等工作。一年来，在管委会、公司、中心各级领导的关心和支持下，我积极工作，认真履行职责，充分发挥作用，主要做了以下几项工作：

1、积极参与汽车城融资工作，以专业知识为增进银政友好合作关系，解决汽车城资金短缺的困难局面作出了自己应有的贡献。

2024\_年初，由于银行暂停了汽车城贷款的发放，公司资金短缺与日俱增。在公司、中心领导的带领下，徐航财务总监的工作指导下，对国家的金融财税政策进行深入地分析，与各大金融机构进行广泛地联系，通过查阅大量的资料，根据公司的财务状况，进行了详实的数据分析，重新编写了汽车城未来5年的财务收支预算，预算经省农业银行审贷部审查核实，认为详实、有据、可行，之后又围绕这份预算做了大量政策文件上的收集馔写工作。在领导的带领下，集思广益，提出种.种解决问题的方法、途径，奔走于区各有关部门之间，寻求解决问题的办法出路，最终找到突破口，成功实现一期融资工作的置换，解决了汽车城土地开发的资金来源问题，大大缓解了公司资金短缺的压力，为汽车城公司赢得果敢、务实的美誉，创下了\_\_区贷款业务规模最大、还款期最长、利率最低的一笔长期担保贷款记录。

下半年在与农信社建立良好合作关系，规范请款、放款、用款流程的同时，为解决汽车产业园区二、四期的资金来源，我们已经开始了二、四期的融资工作。目前已与中国银行、商业银行、农信社等多家金融机构进行了广泛的接触，

2、利用专业知识，为相关部门提供意见和建议：

3、负责汽车城公司的税收统计、财务分析以及中心的日常财务工作。

我定期从财局、税局收集相关资料，对汽车城落户投产企业进行相关税收统计，会同公司统计部门提供的相关数据，制作各项经济指标图表，每月向领导提供适时财税分析，为领导决策提供理论数字依据。此外，向公司有关部门收集资料建立落户企业台账，对重点企业(以后将逐步扩大至全部投产企业)进行财税分析跟踪，根据企业生产经营情况进行数据的及时更新，实现资源共享，从而全面掌握落户企业的投入产出情况，为汽车城的经营运作、招商选资提供科学的数字依据。

由于中心的人员安排较为紧张，过去的一年，我除了负责投资中心财务工作的计划审核分析统计外，还负责中心会计凭证的制作，帐本的登记，财务报表的填报以及报税工作。工作中，我严格按照国家财务会计制度、法规，规范投资中心的所有账务处理，以及与公司财务部的账务往来，对工作中遇到的具体操作提供专业意见。

以上是一年来我所从事的工作。工作中，得到领导的关心、支持和认可，得到中心、财务部以及有关部门同事的大力协助，使我倍感欣慰愉悦。至此，我希望在以后的日子里，不断加强专业知识的学习，不断提高自身素养，从而在汽车城这个大舞台上更加深入地开展工作，继续贡献自己的一份光和热爱。

**进口代理公司工作总结18**

6月份大学一毕业我就来到了万达，来到了外贸部这个大家庭。这是我的第一份工作，也是至今为止的唯一做过的工作。很庆幸，这份工作是和我的专业是相关的，可以运用之前学过的专业知识，做起工作来也会比较容易些。但是真正在实践中，还是有很多课本里学不到的东西需要我们去一点点学一点点累积。下面是我半年来从不同的方面总结出来的心得。

>一、熟悉产品

来到公司首先做的就是熟悉产品。做业务的最重要的就是要对所销售的产品十分了解。我们销售的产品是轮胎。轮胎分为全钢的和半钢的，我所在的工厂是全钢胎的工厂，主要生产载重胎和工程胎。而我现在的分组是在载重胎的非洲区域。以前没有接触过轮胎只知道轮胎大小不同，不同的车按不同的轮胎。现在接触了才发现原来轮胎也是有很大的学问的，不仅是有规格大小的区分，还有各种不同的花纹，轮胎花纹的作用是使车辆与路面之间有良好的抓着力、确保车辆的牵引性能、防滑性能，以及轮胎的散热性能。不同的路面，不同的车辆，不同的轮位使用不同的花纹。

花纹主要有普通花纹，越野花纹和雪地花纹。其中普通花纹又分为纵向花纹、横向花纹和纵横兼有的花纹。纵向花纹的轮胎，其胎面花纹走向是按轮胎周向排列。这样可以使轮胎的滚动阻力小，高速性能好，操纵性、稳定性、安全性优良，防侧滑能力好，噪音低，舒适安全，适用于路况较好的道路和高速公路。缺点是牵引性、制动力差，而且使用中易出现花纹沟底裂口的质量问题。横向花纹轮胎，其胎面花纹按轮胎轴向排列。具有制动力额牵引力、耐切割性能、耐磨性能好等优点。但是容易侧滑、易发生异常磨损，而且滚动阻力大、噪音高，告诉性差。适用于一般路面、混合路面和非正式路面，一般安装于运输车辆的驱动轮位。越野花纹专门适应干、湿、崎岖山路和泥泞、沙地等无路面条件下适用的轮胎胎面花纹。了解不同的花纹的用途对于销售有很大的帮助。

除此之外，当轮胎损坏客户要理赔时，要分析出事什么原因造成的，是使用不当造成的还是轮胎在生产不当造成的质量问题。要及时和客户沟通，教给客户正确的使用方法和鉴别方法。

>二、做单据

作为业务助理最主要的一项工作就是做单据，单据最主要的就是要认真仔细不能出错。从录订单到做交单的所有单据都需要认真仔细的去做。需要注意的地方有很多，我们公司用的操作系统是海易，所有的工作都在这个平台上去实现。虽然提高了办事效率但是也有很多需要注意的地方。比如说录制订单时首先要选择商品名称，然后再去选择具体的规格。否则很容易出错，而且操作起来也很麻烦。这里尤其要注意的是看好是哪个层级的，客户要的是哪个层级的。选错层级如果客户不接受的话，最终会造成重大损失。订单录制好了，确认无误，和客户也洽谈好了就可能生成合同了。

除了订单合同就是箱单发票和原产地证。发完货之后先在系统里做发货确认，对应好实际发货的数量和价格，根据场站的信息填上装箱明细，这时候箱单发票也就在系统的订单制作里能打印出来了。根据客户的要求再做相应的调整。注意是信用证项下的就要严格按照信用证的要求做，比如说信用证里要求货描应该写什么，箱单发票里和其他的单据里的货描也都应该严格按照信用证里的写，一点都不能有误。因为信用证项下的单据要求单单一致，单证一致。否则造成不符点会造成巨大的损失。客户和银行会以单据不符为由而拒绝付款。

非洲区域大部分的付款方式是信用证，信用证项下做单据时需要注意的几点有：

（1）信用证一般都会要求在所有提交的单据里显示该信用证的号码。

（2）货物描述在信用证里一般有明确的描述，所有单据按照信用证里的填写。

（3）有特殊显示要求的，不要落下。

（4）弄清信用证里要求准备哪些单据，每种单据需要几份正本几份副本。

（5）最重要的一点是注意信用证里要求在船期后多少天之内交单，一般是21天。在船期后21天之内必须将所有单据准备好交给中行。开船后尽早的向货代要来提单准备单据。

信用证之外阿尔及利亚的DZ客户单据要求除了箱单发票产地证、提单之外还有三个证明。而且还有品质证需要做。

>三、备货、发货

备货和发货主要是一个流程问题。下面边介绍流程边说要注意的问题。自合同生成之日起，催促客户交预付款，然后就是备货发货了。提前让计划员排产，定下来是哪天发货就立马写商检。这里尤其要注意的是阿尔及利亚的，因为阿尔及利亚的都需要做品质证。商检做了多少就必须要发多少，一条不能多一条不能少。批次号出来了就做标签。赶在发货之前将标签做出来。提交发货需求，每天看库存，看需要发的这几个规格库存是多少，每天的产量是多少。催促计划员分配好发货计划。如果是FOB下的贸易方式那由客户订舱。我们可以帮客户询价，推荐一个价格最低的货代给客户。如果是CIF或者CNF的则需要我们自己来订舱。询问3家以上的货代和船公司，将他们的海运费和港杂费问清楚，比较选出一个价格最低的来定。

货备好了，在海易系统里将订舱的信息填写完毕。就打印出来了我们每天都要用到的发货通知，我们都称之为小单子。发货的信息都显示在上面。留着这个小单子，以后想查询什么信息都能用到。将这个单子送到计划员，客户派车的，投保的，报关的还有财务那边。任务到这还没完成，我们还要时刻盯着，车什么时候来，货什么时候够。一定要在截单之前装完货，否则就产生改单费了。有个改单费还好比较正常是几百块钱，但是有的改单费就非常贵是按美金收的。如果当时不知道情况想着改单没问题那就不好了。有时候和货代沟通一下可以将截单和截港的时间往后延一下。当然得看具体哪个船公司。一般马士基的比较严格。改单费既高，截单时间也不好延长。在整个发货的过程中我们要及时的与客户沟通，让客户知道事情的发展情况，有问题可以及时解决。

>四、接待客户

国外客户接待在国际贸易业务中有着极为重要的作用，它体现一个公司的管理制度、综合素养和商务形象。一次准备充分，适时，出色的接待能让客户记忆深刻，不但给公司节省谈判成本，同时也为后续的开展奠定良好的基础。最为一名业务助理，帮助业务员做好接待工作也是非常重要的。既能让客户满意，自己也能学到一些经验。以下是我的一些个人总结。首先在客户到来之前通过电话或者邮件联系客户，确认流程（来访人数，之为，性别，详细的时间，来访的目的）。并做好派车接送。派餐以及安排住宿等。客户到来的当天申请会议室，准备好宣传资料。客户和业务员洽谈或者与领导洽谈要认真做好笔记，了解客户的需求和以后的合作情况。客户临走时将准备好的礼品赠送。

总结：2024年即将过去，新的一年很快来临。在万达工作了这么长时间，学到了很多东西。在与人沟通和工作技能上有所提升，发现自己的缺点并及时改正。下一年工作要更加努力，用最饱满的热情迎接新的一年。

以上就是关于进口代理公司工作总结范文,进口代理公司工作总结怎么写,进口代理公司工作总结报告,进口代理业务流程图,进口代理业务流程,进口代理公司 公司,进口代理业务,进口代理公司承担什么风险,进口代理公司收费标准,进口代理公司怎么收费,的相关文章内容，希望能够给你的工作提供一些帮助，为您的事业锦上添花！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！